



Чувствительность ипотечного заемщика в разных регионах к изменению экономической ситуации

Ушкова Татьяна Васильевна
Заместитель Председателя Правления
Абсолют Банка

Москва, февраль 2015

ПОЗИЦИИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Чистая прибыль **+282%** ⁽¹⁾

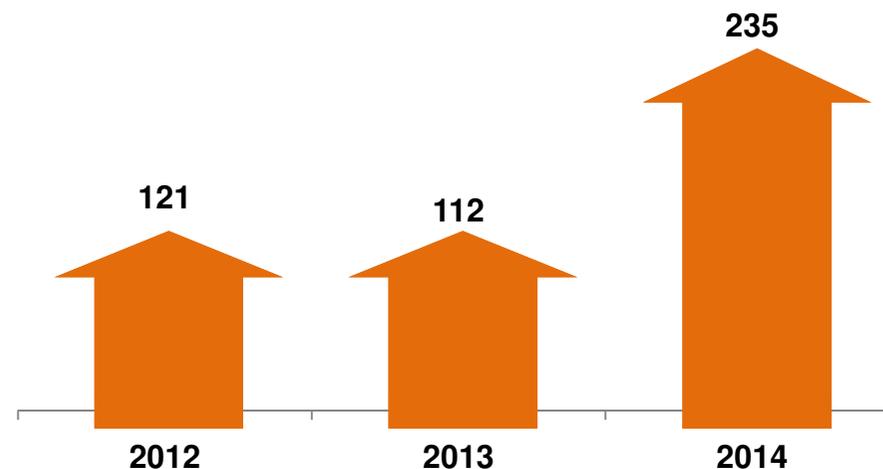


Ипотека выдачи **+21%** ⁽²⁾



Кредиты юр. лицам **+124%** ⁽¹⁾

АКТИВЫ ⁽¹⁾, МЛРД. РУБ.



РЕЙТИНГИ

B1

Прогноз стабильный

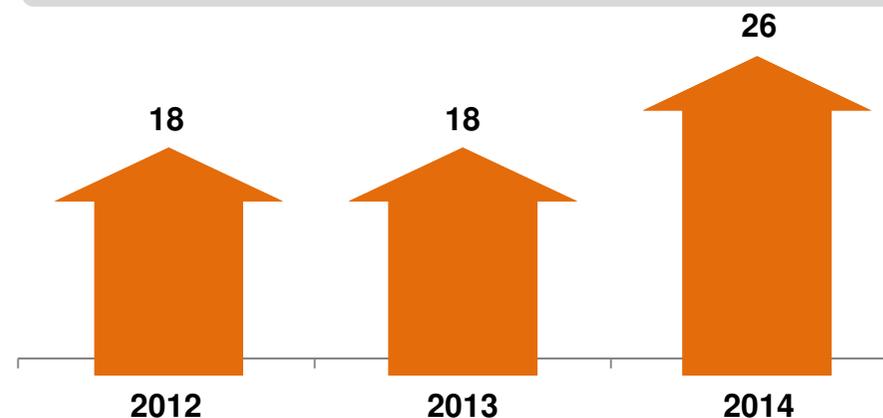
A++

Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности, прогноз стабильный

B+

Прогноз стабильный

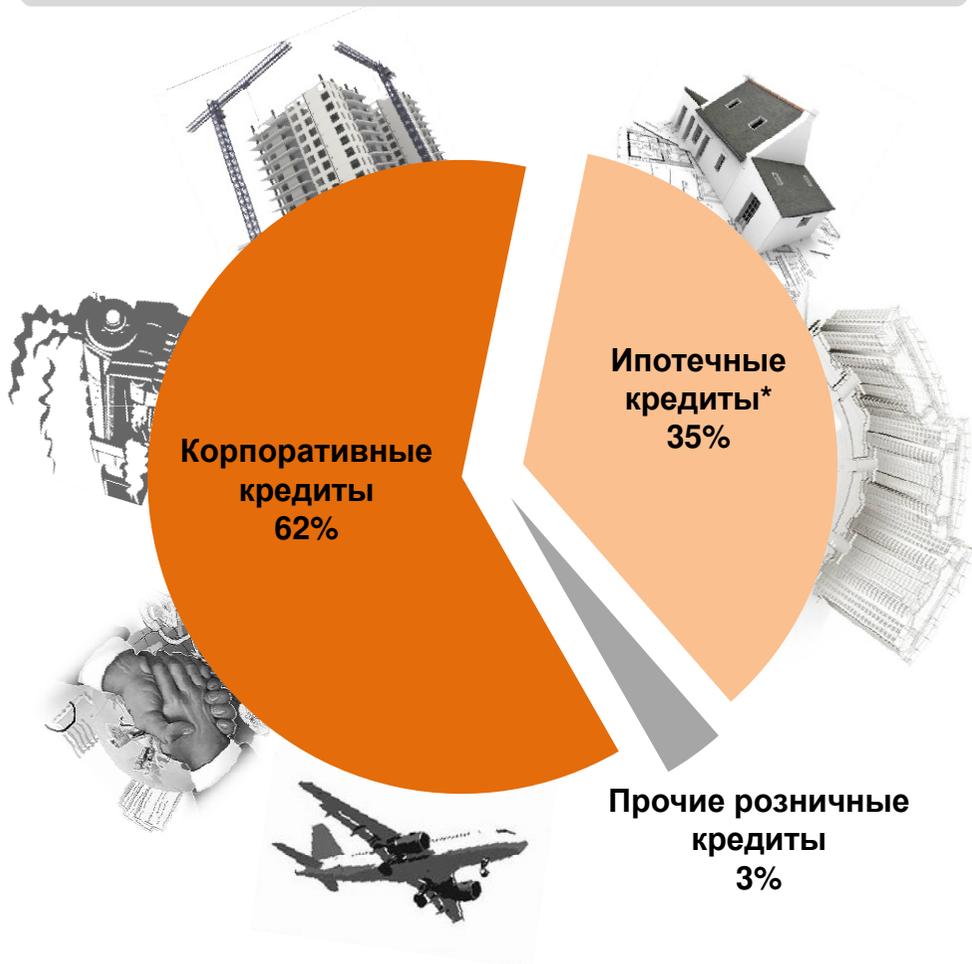
КАПИТАЛ ⁽¹⁾, МЛРД. РУБ.



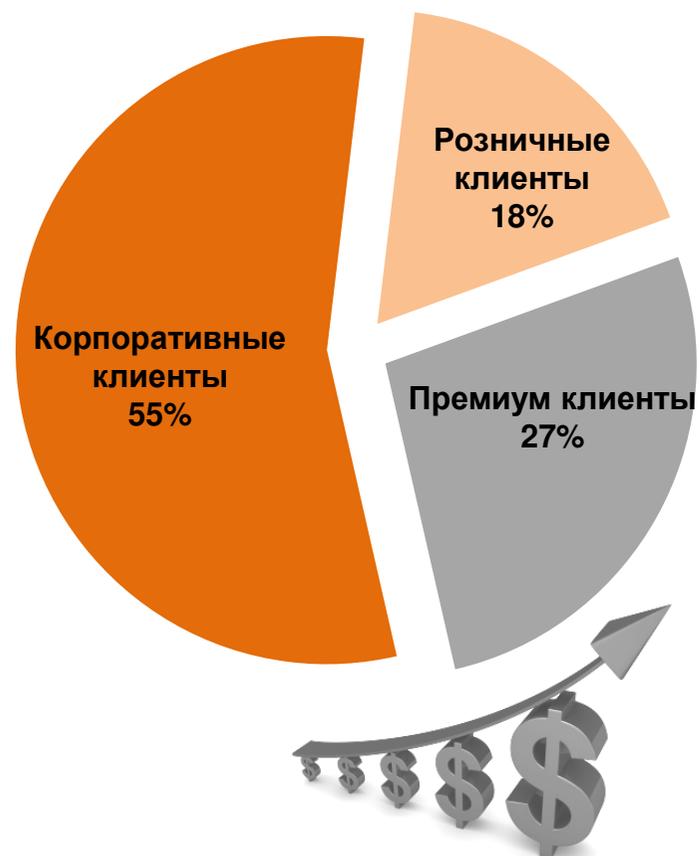
⁽¹⁾ Источник: Banki.ru

⁽²⁾ Источник: Абсолют Банк

СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

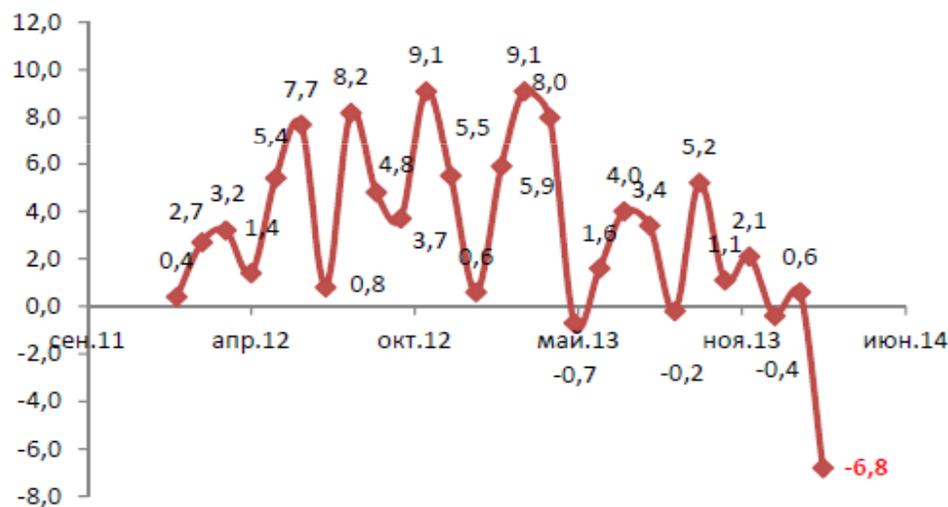


СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ



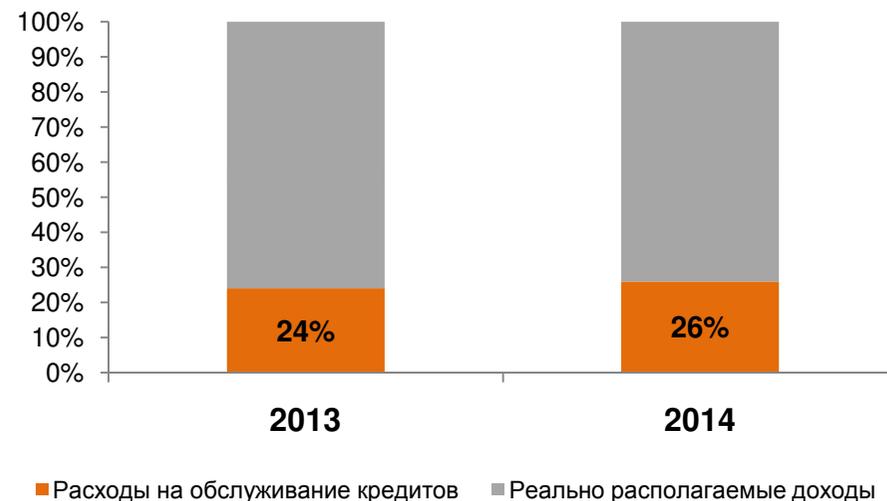
1. СНИЖЕНИЕ СПРОСА НАСЕЛЕНИЯ

Отрицательная динамика роста реальных располагаемых доходов (%)



Источник: Росстат

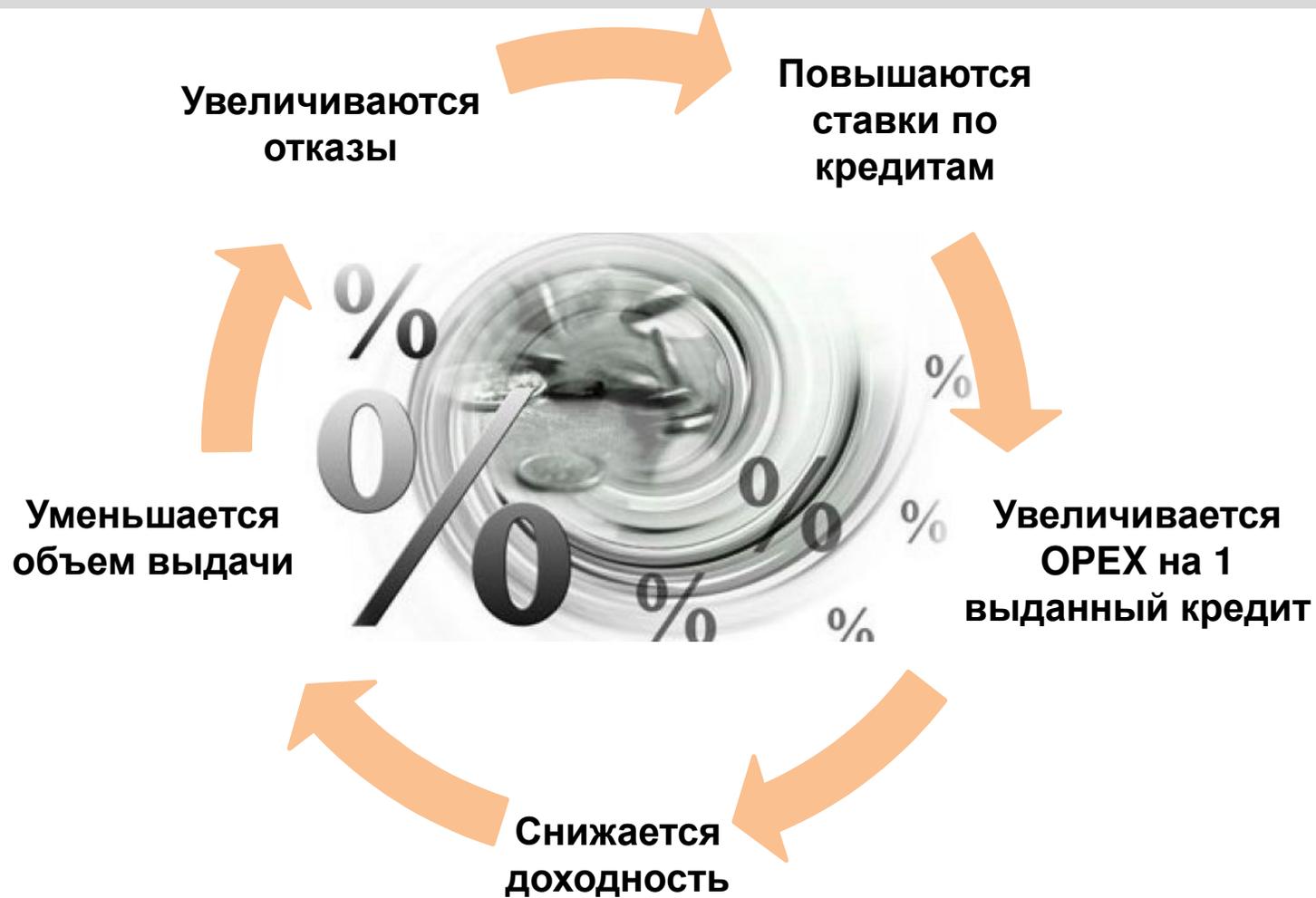
Рост расходов домохозяйств на обслуживание кредитов (% от реально располагаемых доходов)



Источник: ЦБ РФ

Наиболее беспокоящим фактором по оценке регулятора является **замедление темпов роста реальных располагаемых доходов населения**, что приводит к увеличению доли средств, которые домохозяйства вынуждены тратить на погашение обязательств по основному долгу и процентам.

2. РАСТЕТ RISK COST ПОРТФЕЛЯ



ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДНОСТИ ПОРТФЕЛЯ

1

Улучшение качества принятия решений:

- 1.1. Перестройка скоринговых карт с учетом поведенческой информации
- 1.2. Более активное использование отчетов/скоринга бюро
- 1.3. Использование новых сервисов по борьбе с мошенничеством



2

Эффективный мониторинг кредитного портфеля (нахождение концентрации убытков)



3

Повышение эффективности сбора задолженности

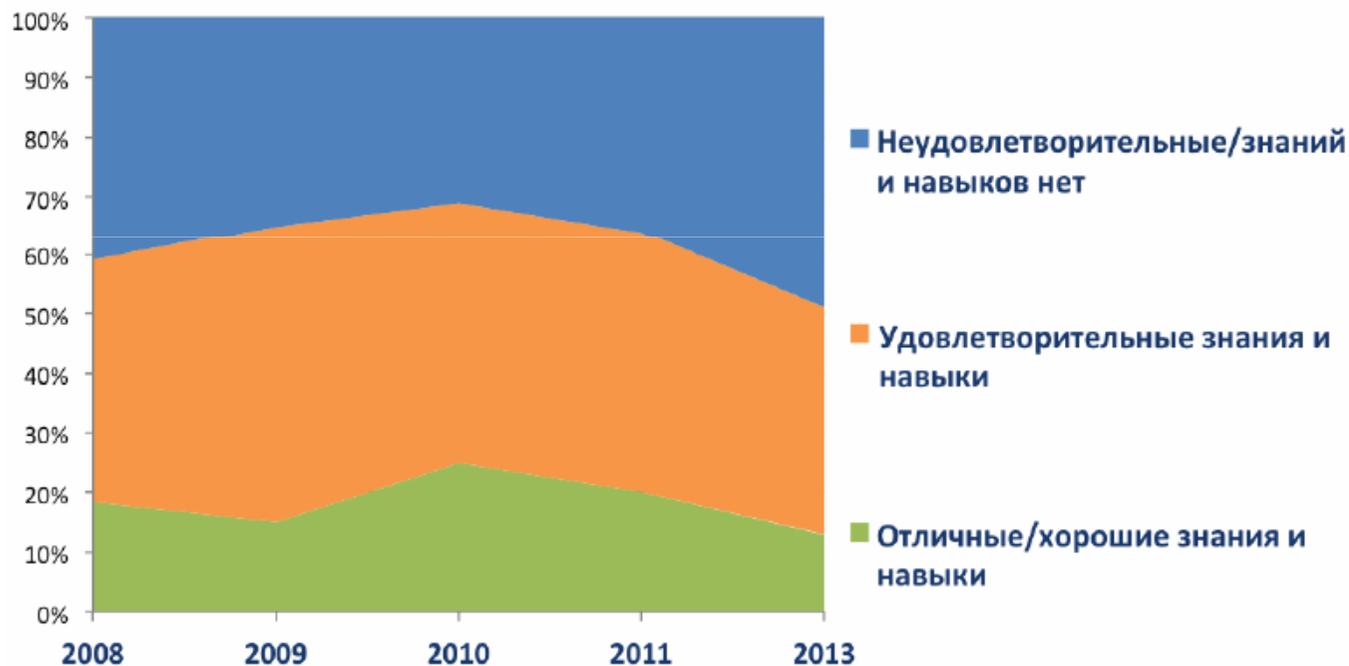


А мы знаем своего клиента?



1. Субъективная самооценка финансовой грамотности населения снижается (1/2)

«Считаете ли Вы себя финансово грамотным человеком?», в % от всех опрошенных



! Половина (50%) Россиян считают себя финансово безграмотными

2. Низкая осведомленность о стратегии действий в нестабильной финансовой ситуации

Знаете ли Вы, что необходимо делать клиенту банка, в том случае, если у него возникают материальные затруднения при выплате кредита? *в % от всех респондентов*



! Более 50% Россиян не знают что делать в нестабильной финансовой ситуации

1

Клиент должен получить оперативный ответ



2

Ответ должен быть понятным и прозрачным



3

Клиент должен остаться лояльным к Банку и придерживаться новых договорных отношений



При эффективном управлении клиентом качество портфеля не зависит от чувствительности клиентов к изменению экономической ситуации.

Города	NPL, %	Численность, млн. чел.	Зарплата (в субъекте) по итогам 2014 г., тыс. руб.	Оф. безработица (субъект) за сентябрь 2014, %	Доля выдачи ипотеки на рынке РФ (субъект) 2014, %
Москва	2,5	11,9	61	1,4	19,0
С.-Петербург	2,5	5,1	41	1,2	5,4
Екатеринбург	1	2,0	30	6,1	2,9
Н.Новгород	1,5	1,3	26	4,1	2,1
Уфа	2	1,1	25	5,4	2,3
Ростов	2	1,1	24	5,7	2,2
Самара	1,5	1,2	26	2,3	2,3
Краснодар	2	0,9	25	5,7	2,9
Новосибирск	1,5	1,6	28	4,4	2,4
Казань	1,5	1,2	28	3,3	3,0
Омск	2	1,2	26	5,5	1,1
Челябинск	1,5	1,2	28	6,2	2,1
Пермь	1,5	1,0	27	6,0	2,0
Тюмень**	2	0,7	49	5,4	1,7

** данные по Тюменской области без учета ХМАО, ЯНАО

Начинать работать с клиентами раньше

Автоматизировать процессы по работе с
проблемной задолженностью

Анализировать на ежеквартальной основе
данные процессы

Повышение доходности портфеля
Эффективное управление клиентом

Спасибо за внимание!